

خطوات إقامة مشروع اقتصادي ناجح في العراق



باختصار

رشيد السراي

خطوات إقامة مشروع اقتصادي ناجح

في العراق

باختصار

رشيد السراي

إصدارات مجموعة كيف وماذا نقرأ

كانون الأول ٢٠١٩

مجموعة كيف وماذا نقرأ

هي مجموعة على موقع التواصل الاجتماعي (الفيس بوك) تهدف لنشر ثقافة القراءة عبر بيان وسائلها وبرامجها وتوفير المصادر والاستجابة لطلبات الكتب .

ويمنع فيها الترويج لأي جهة سياسية أو دينية، وكذلك تمنع المنشورات الطائفية والعنصرية وغير الأخلاقية .

الخلاصة إن نشاط المجموعة هو : القراءة والقراءة فقط.

تأسست المجموعة بتاريخ ٢٠١٥/٥/٤.

فيها حالياً أكثر من (١٠٣ ألف مشترك) من مختلف البلدان العربية.

رابط المجموعة (رابط مختصر):

<https://2u.pw/xJyUq>

رابط الصفحة المرتبطة بالمجموعة وتحمل نفس الاسم:

<https://web.facebook.com/how.and.what.we.read/>

رابط ضوابط النشر في المجموعة (رابط مختصر):

<https://2u.pw/wE8DW>



الفهرست

- ١- من أين نبدأ؟.....٥
- ٢- هل المهارة والتخصص وحب عمل معين كافٍ.....٦
- ٣- المشروع الريادي.....٧
- ٤- دراسة طبيعة المنطقة ومدى مناسبة العمل لها
ولإمكانية نجاحه.....٩
- ٥- خيارات توفير الأرض اللازمة للمشروع.....١٠
- ٦- تمويل المشروع.....١١
- ٧- كيف أحسب كلفة المشروع؟.....١٢
- ٨- إقناع ممول.....١٤
- ٩- رأس المال التشاركي من العاملين.....١٦
- ١٠- رأس المال التساهمي من آخرين.....١٧
- ١١- مصادر التمويل الحكومي.....١٩
- ١٢- كيف يبحث الممول عن مشروع؟
- وكيف ينظم العلاقة مع العاملين وأصحاب الفكرة؟.....٢١
- ١٣- الموافقات الرسمية.....٢٢
- ١٤- البدء بالتنفيذ.....٢٣
- ١٥- الإدارة والتطوير والاستمرارية.....٢٤

من أين نبدأ؟

في البدء المشاريع التقليدية المكررة ليست محل حديثنا، يعني أن تكون لديك سيارة أجرة أو محل بيع خضار أو تقوم بإنشاء ملعب خماسي وأشياء ذلك هذه مشاريع تقليدية مكررة ليس فيها ريادة أعمال فلن نتحدث عنها.

أول شيء ينبغي أن تهتم له هو أن تحدد مهاراتك، واختصاصاتك، والأمور التي تحبها، ومستوى حرفيتك ودقتك في كل ذلك، لا تبتعد عن هذه الأمور في اختيارك للمشروع.

أي:

لديك مهارة في النجارة مثلاً أبحث عن مشروع غير تقليدي يتعلق بالنجارة وإثراء ذلك أقرأ وطور مهارتك لتكون مميزاً.

مثلاً تخصصك الأكاديمي هو الكيمياء أبحث عن مشروع يتعلق بالكيمياء أو يستفيد منها.

مثلاً أنت تحب الزراعة أبحث عن مشروع ريادي في مجال الزراعة.

وهكذا،

ويمكن البحث عن أكثر من مشروع خصوصاً مع تنوع التخصصات والمهارات.

باختصار لا تبحث بعيداً عما تتقن وتحب وتعرف.



هل المهارة أو التخصص أو حب عمل معين كافٍ؟

لا يكفي أن يكون لديك تخصص معين أو مهارة معينة أو إنك تحب تخصص معين ليكون لديك مشروع ريادي ناجح بل عليك أن تطور إمكانياتك لأعلى مستوى ممكن على المستوى الفردي-يمكنك الاستعانة بالدورات أو القراءة أو اليوتيوب- وأن تستعين بمجموعة من الأصدقاء يشتركون معك في ذلك لتكون فريق عمل يسعى لأن يكون الأفضل، كما ومن الضروري تعلم بعض الأمور عن إدارة الفريق ولو عبر سؤال بعض من لديهم خبرة أو تجربة ناجحة في ذلك.

بعد أن تحدد اتجاهك وتشكل فريقك-يمكنك أن تعمل بشكل منفرد حسب طبيعة المشروع ولكن أنجح المشاريع هي التي يتعاون فيها عدة أشخاص- ينبغي عليك التفكير في الأمور الآتية:

١- وضع عدة خيارات لأفكار مشاريع ضمن الشروط التي تحدثنا عنها وليس مشروعاً واحداً.

٢- دراسة طبيعة المنطقة ومدى مناسبة المشروع لها وإمكانية نجاحه.

٣- خيارات توفير الأرض اللازمة للمشروع- ليست كل المشاريع تتطلب ذلك.

٤- بحث كيفية تمويل المشروع.

٥- الموافقات الرسمية والبدء بالتنفيذ.

٦- الإدارة والتطوير والاستمرارية.

الكلام الآتي هو عبارة عن الدخول في تفاصيل هذه النقاط.



المشروع الريادي

وضع عدة خيارات لأفكار مشاريع للعمل عليها -ضمن التخصص والمهارة والرغبة- يعني اقتراح كبداية أكثر من فكرة مشروع والبحث عن الشروط الأخرى والعمل عليها معاً، وليس مجرد التركيز على مشروع واحد ربما يتعثر أو ربما لا تجد من يدعمك فيه، ومن الضروري قبل اقتراح أي فكرة أن تبحث في المواقع المتخصصة وتسال المختصين لتكون لديك بدايات مفيدة قد تنتج عنها أفكار جديدة، والمقصود بالأفكار الجديدة ليست براءات الاختراع -وإن كانت هي أصل المشاريع الريادية- ولكن يقصد بها الصور الإضافية الآتية:

١- مشروع جديد على منطقتك أو مدينتك أو بلدك.

٢- مشروع تقليدي ولكن فيه أفكار ريادية تجعله مميزاً.

٣- مشروع يدمج بين عدة أعمال أو تخصصات.

بالنسبة للأول فائدته الريادية هي سبقك الآخرين في العمل فتكون صانعاً لسوق جديد ولست منافساً لأحد موجود سلفاً وهذا يعطيك مساحة كبيرة للتصرف والتطوير ويشغلك عن المنافسة غير المنتجة. ومن أمثله زراعة محصول زراعي لم يتم زراعته سابقاً في تلك المنطقة أو صناعة منتج معين أو تسويق منتج جديد.

أما بالنسبة للثاني فإنه ينفعك إعلامياً لخصوصية الإضافات فضلاً عن الفائدة في نفس الإضافة، ومن أمثله كأن تضيف خدمة توصيل لمنتج تقليدي.

وبالنسبة للثالث فإنه مع ريادته فهو ينفعك في تقليل المخاطر-إذا كان نتاج الدمج عدة منتجات- ومن أمثله أن تقوم بإنشاء مشروع مقهى مع مكتبة أو مطعم مع ملعب أطفال وهكذا.

ينبغي أن تكون طريقة طرح الأفكار الأولية فيها مستوى عالٍ من الجرأة فكثرة التردد في طرح الأفكار طرحاً أولياً أمر محبط، والجرأة هنا لا تعني الفوضوية ولا تعني



المباشرة بالمشروع دون دراسة وتفكير، والأفضل أن يتم اقتحام ميادين العمل الجديد وليس تكرار أفكار سبق ونجحت في نفس المكان خاصة مع كون حجم السوق محدود ومعروف.

بعد ترشيح مجموعة أفكار أولية يتم البدء بالمراحل التالية التي ستحدث عنها تباعاً.



دراسة طبيعة المنطقة ومدى مناسبة المشروع لها وإمكانية نجاحه

لا يمكن العمل على مشروع دون دراسة طبيعة المنطقة التي يراد إنشاء المشروع فيها سواء أكان مشروعاً تقليدياً أو ريادياً من عدة نواحي وهي:

١- مدى توفر الخبرات المناسبة في المنطقة أو إمكانية تدريبها. وكما قلنا من الأفضل أن يكون للمشروع فريق عمل وفريق العمل هذا ينبغي أن تتوفر فيه الخبرات المطلوبة كلياً أو جزئياً أو قابلية تطوير الخبرات.

٢- تقدير حجم سوق المحتمل حسب طبيعة المشروع المقترح. قد يكون الموضوع صعب لأنه كيف يمكن تقدير حجم سوق لسلعة-أو خدمة أو عمل- لم تنزل للسوق بعد؟ يمكن تقدير ذلك بالاعتماد على عدة معطيات منها المقارنة مع منتجات مقاربة أو اعتماد بيانات الجمهور المحتمل- كمثال إذا كان المنتج متعلقة بالرياضة يمكن دراسة السوق-تقريباً- بالاعتماد على البيانات المتوفرة عن أعداد الرياضيين وهكذا.

٣- إمكانية المنافسة- في المشاريع الريادية لا توجد منافسة حسب الفرض لأن المشروع ريادي أي جديد بحسب المنطقة على الأقل- المستقبلية مما يعني ضرورة إبقاء خطوات تكميلية وتطويرية للمشروع (تحديثات).

٤- مناسبة المشروع لعادات المنطقة وطبيعتها الاجتماعية، فتحدي العادات والتقاليد قد يكون مفيد إعلامياً في بعض الأحيان ولكنه سوقياً غير مفيد فاولاً وأخيراً الناس تشتري ما ترغب به.

ويمكن القيام بالدراسة من خلال الاعتماد على بيانات متوفرة أو من خلال استطلاعات موجودة أو تقوم بها أنت أو فريق العمل، أما الاعتماد على التخمين الشخصي غير المستند لذلك فغير صحيح.



خيارات توفير الأرض اللازمة للمشروع

بطبيعة الحال ليست كل المشاريع تتطلب ذلك. توفير الأرض مهم جداً خاصة فيما يتعلق بالمشاريع التي تتطلب ذلك كمشاريع الزراعة وغيرها، ومن الضروري اختيار موقع استراتيجي للمشروع يسهل عملية الاستفادة منه والوصول له بحسب طبيعة منتجاته، كما من الضروري إكمال الموافقات الرسمية كافة حتى لا تحدث أي مشاكل مستقبلاً تعيق المشروع وربما تسبب إيقافه ونقله.

كما إن من الضروري اختيار مساحة قابلة للتوسع بشكل يتلاءم مع الخطوات اللاحقة لتطوير المشروع.

ودراسة خيارات الأرض ليس من هذه النواحي فقط بل ينبغي –بحسب طبيعة المشروع- الاهتمام بنوعية التربة، وتوفر المياه من عدمها وكلفة توفيرها ونوعيتها، وكذلك مراعاة الجانب البيئي للمنطقة وطبيعة منتجاتها والوضع الاجتماعي لها، فكل هذه الأمور لها أهمية في مجال الانتاج وتسويقه.



تمويل المشروع

تمويل المشروع أو كيفية تنظيم العلاقة بين صاحب رأس المال والمنفذ أعقد نقطة في إقامة مشاريع اقتصادية ريادية لذا سأحدث عنها في عدة منشورات ومن نواحي مختلفة منها:

- ١- كيف أحسب كلفة المشروع؟
 - ٢- تمويل المشروع: إقناع ممول.
 - ٣- تمويل المشروع: رأس المال التشاركي من العاملين.
 - ٤- تمويل المشروع: رأس المال التساهمي من آخرين.
 - ٥- تمويل المشروع: مصادر التمويل الحكومية.
 - ٦- أنا صاحب رأس مال كيف أبحث عن مشروع ناجح لاستثمار أموالي؟ كيف أنظم العلاقة بيني وبين العاملين أو أصحاب الفكرة؟
- وسنتحدث عن كل نقطة من هذه النقاط بتفصيل.



كيف أحسب كلفة مشروع؟

حساب كلفة أي مشروع ينبغي أن تراعى فيه جوانب عدة، وكثيراً ما تفشل المشاريع لأن كلفها التقديرية كانت أقل من الواقع، وكثيراً ما لا يتم البدء بمشاريع لأن كلفها التقديرية أكثر من الواقع. فكيف يمكن حساب كلفة المشروع بما يضمن اقتراب تقديراتها من الواقع؟

من الثوابت التي ينبغي عدم التفريط بها في حساب الكلف هو ثابت توقع الأسوأ، يعني عندما تقول إن الجانب الفلاني في المشروع قد يكلفني مليون دينار أو مليوني دينار فالصحيح أن تثبت الكلفة التقديرية بقيمة المليونين لا المليون ولا المعدل بين الرقمين.

ومن الثوابت الأخرى، ضرورة حساب التكاليف الصغيرة، فكثيراً ما يتم إهمال التكاليف الصغيرة كأجرة النقل لشخص مثلاً أو وجبة غداء وفقاً لمفهوم "هاي سهلة" أو "خليها" أو "أحسبها عليه"، ثم تتراكم هذه الكلف الصغيرة لتكون مبلغاً كبيراً يرفع الكلفة النهائية بشكل كبير ومفاجئ، يعني إن الصحيح هو حساب كل شيء مهما كان مبلغه بسيطاً.

ومن الثوابت كذلك، تقدير جهد الأفراد، فكثيراً ما يتم إهمال ذلك فلا يحسب لبعض العاملين ثمن جهدهم في مجالات معينة متعلقة بالمشروع فينتج عن ذلك كلف غير محسوبة ربما يتم المطالبة بها لاحقاً أو حدوث مشاكل بين الأفراد العاملين، باختصار لا جهد بلا ثمن.

بعد معرفة هذه الثوابت وربما غفلنا عن بعضها وسنذكرها ضمناً، يمكن البدء بحساب كلفة المشروع-مع الانتباه لضرورة أن تقوم بذلك جهة متخصصة أو شخص متخصص قدر المستطاع- عبر الخطوات الآتية:

١- تدوين متطلبات المشروع كافة من أدوات وفعاليات وخطوات وكلف كل واحدة منها محسوبة بالحد الأعلى.



- ٢- ينبغي وضع نسبة تغير محتملة بالاحتياط بزيادة هذه الكلف لاحتمال ارتفاع الأسعار أو ظهور متغيرات جديدة وتختلف نسبة الاحتياط هذه من مفردة لأخرى حسب تأثيرها بمتغيرات السوق.
- ٣- حساب كلفة بدء التشغيل وفترة البدء بظهور الأرباح وفترة استرداد رأس المال.
- ٤- ينبغي وضع مبلغ احتياط لحالات الطوارئ من غير الزيادة المحتملة على الكلف كل على حدة.
- ٥- توجد نماذج جاهزة لحساب الكلف ممكن الاعتماد عليها مع أو بدون إجراء بعض التعديلات.
- ٦- مراعاة خصوصية المكان ومتطلباته في حساب الكلف.
- ٧- مراعاة خصوصية الأفراد وخبراتهم.
- ٨- أخذ توقيت البدء بالمشروع بنظر الاعتبار ومراجعة الكلف بين الحين والآخر في حال تأخر البدء بتنفيذ المشروع.
- ٩- وضع خيارات لبعض مفردات التنفيذ.
- ١٠- اعتماد الحد الأقصى من الكفاءة في المواصفات للمعدات والعمل قدر المستطاع.



تمويل المشروع كما قلنا من أصعب المهام التي تواجه من يريد إنشاء مشروع جديد ولا يمتلك كلفته الكلية أما من يمتلك الكلفة الكلية فهو ليس معنياً بكلامنا عن التمويل إلا إذا أراد الاستفادة من ذلك في تطوير المشروع عند الإنشاء أو بعده.

للتحويل طرق عدة نتكلم عنها تباعاً، ولكننا هنا سنتكلم فقط عن التمويل بطريقة إقناع ممول يتحمل تكاليف المشروع كافة، فكيف يمكن إقناع ممول؟!

أعلم إنها مهمة صعبة خصوصاً مع الثقافة اللادينية والاقتصادية المتداولة لدينا للأسف والمبنية على التشكيك بالآخر وتجنب مشاركته، وهي ثقافة ينبغي تغييرها ولو بالتدريج لأنه مع وجودها لا يمكن أن تقوم للاقتصاد في مجال القطاع الخاص قائمة، نعم لا يمكن بناء علاقة اقتصادية مهما كانت بسيطة على مبدأ الثقة فقط بل ينبغي تثبيت حقوق كل طرف ومعرفة المسؤوليات مسبقاً بما يضمن حق كل طرف ويشعره بالاطمئنان.

تحدثنا فيما سبق عن كيفية إعداد دراسة الجدوى أو الكلفة للمشروع والمفروض أن تتم هذه الخطوة قبل السعي لأي محاولة للبحث عن ممول محتمل مع الخطوات السابقة وهي اختيار المشروع المناسب وغير ذلك كما ذكرناه، إذا تحقق كل ذلك أصبح لدينا مشروع تم اختياره بعناية وفريق عمل جاهز وكلفة مالية محسوبة بدقة عندها نتوجه للبحث عن الممول المحتمل وينبغي مراعاة الآتي:

١- التأكد من إمكانية الممول من تمويل المشروع في ظرف عرضه عليه.

٢- عرضه عليه بطريقة مقنعة واحترافية.

٣- إعداد مسودة مدققة قانونياً لكيفية إدارة عملية الشراكة.

٤- إعطاء الممول مساحة للنقاش في تفاصيل كل ذلك ضمن حدود، والأفضل أن يكون اختيار الممول ممن له تخصص في هذا المجال-أي نوع المشروع- أو يميل له أو يرغب فيه.

٥- عدم تسليم أوراق المشروع بتفاصيلها كافة إلى أي ممول إلا في حال الوصول معه إلى اتفاق نهائي خشية سرقة الفكرة.

٦- عدم اعتماد العرض على ممول واحد وإنما عدة ممولين مع مراعاة الجانب الشخصي فيهم يعني عادة مشاركة البخيل أو المعروف بعدم النزاهة غير نافعة وخطرة للغاية.

٧- يمكن تجزئة التمويل على عدة ممولين بشرط معرفتهم بذلك وفي المشاريع الصغيرة لا تكون هناك حاجة لذلك.

٨- المهمة ليست سهلة كما قلت وينبغي على الفريق أن تكون لديهم قناعة بمشروعهم وإصرار على تنفيذه وذكاء في طريقة عرضه ومحاولة إقناع الممول المحتمل. ويمكن الاستعانة بالمعارف والعلاقات الشخصية فكلما كان الممول أقرب أو توجد معه علاقة مسبقة كلما سهل إقناعه وسهلت التعاطي معه.

٩- توجد عالمياً أساليب أخرى لإقناع الممولين منها الفعاليات الخاصة بالتمويل كفعالية أو حدث "ستارت أب ويك آند" وقد حاول البعض تطبيقها في العراق ولكنها بقيت ضمن الإطار الإعلامي فقط وقد طرحت نسخة عراقية منها على بعض الجهات الراعية ولم نصل لاتفاق نهائي بشأنها بعد.

١٠- يوجد عالمياً أسلوب التمويل بالتبرع -خاصة للمشاريع الصغيرة والرائدة- ويقصد به تمويل المشروع من قبل ممول راعي لا يطلب أن يكون شريكاً في المشروع وفي بعض الأحيان يطلب مكافئة غير مادية كذكر اسمه في المشروع أو إهداء شيء له أو غير ذلك وللأسف هذا الأسلوب غير موجود عندنا إلا نادراً.



رأس المال التشاركي من العاملين

وهو من طرق التمويل المتبعة في الكثير من المشاريع الاقتصادية، وما دمنا قلنا تشاركي فلا نعني به تمويل المشروع من فرد لأن توفر المال لدى الفرد الذي يفكر بإنشائه غير مشمول بكلامنا في البحث عن تمويل المشروع، وعدد العاملين اثنين كحد أدنى ولا حد أعلى له، ونقصد بالعاملين هنا أصحاب الفكرة فقط أو هم مع آخرين لا يكتفون بالمساهمة المالية بل يعملون في المشروع أيضاً، وهذه الطريقة تعتمد على توفر رأس المال أو جزء منه لدى العاملين بنسب متساوية أو مختلفة.

ينبغي إدارة الأمر بطريقة صحيحة-مع مراعاة كل ما سبق- بحيث يتم وضع بنود في عقد العمل والشراكة تجعل الشخص الشريك يعرف حصته ومسؤولياته بوضوح بحسب مساهمته وجهده، وإن كان الأفضل فصل حصة التمويل عن حصة العمل، ويمكن الاستعانة بشخص قانوني مختص لكتابة صيغة عقد الشراكة ومن الخطر جداً والمخرب للمشروع مستقبلاً على الأرجح ترك الموضوع سائلاً دون عقد شراكة بالاعتماد على الثقة المتبادلة فهذا غير صحيح.

كما ينبغي تضمين العقد كيفية فض الشراكة والشفعة والتنازل والخصومة بينود واضحة تحفظ حقوق الجميع.



رأس المال التساهمي من آخرين

وصلنا إلى صيغة هي الأهم والأفضل برأيي في توفير رأس المال خاصة للمشاريع المتوسطة والكبيرة ألا وهي رأس المال التساهمي من آخرين، أي من غير القائمين على فكرة المشروع وتنفيذه.

هذه الطريقة للأسف غير فاعلة في العراق حالياً لاعتبارات كثيرة منها قلة ثقة الناس ببعضهم، وعدم وجود ضوابط قانونية واضحة، ووجود تجارب فاشلة مركوزة في أذهان الناس بشأنها، وعدم وجود سعي جدي من المؤسسات الحكومية لتقنينها وتنظيمها. ولذا سنتحدث عن المساحة الممكنة وفق اشتراطات قانونية شخصية.

بعد تحديد المشروع وإكمال دراسة الجدوى له ومعرفة كلفته الكلية يتم تقسيم المشروع إلى أسهم، والأفضل أن تكون قيمة السهم صغيرة، مثلاً المشروع الذي كلفته ١٠٠ مليون دينار يقسم إلى ١٠٠ ألف سهم كل سهم قيمته ألف دينار عراقي، ويتم الإعلان عن فتح باب المساهمة في إنشاء المشروع مع عرض فكرته على الراغب جدياً بتفاصيل أكثر كلما زاد مقدار المساهمة إلى أن يصل العرض كلياً لمن كانت مساهمته تصل إلى أكثر من ١٠٪ مثلاً من قيمة الأسهم، والهدف من ذلك حماية الفكرة من السرقة ولاحقاً بعد التنفيذ ينبغي عرض التفاصيل على جميع المساهمين لأن هذا من حقهم.

يتم حساب المصروفات الإدارية ويتم تشكيل مجلس إدارة يشارك فيه المساهمين الكبار مع ممثلين منتخبين للمساهمين الصغار، مع تثبيت حقوق كل فرد -لدي أكثر من نموذج مقترح مكتوب بشأن ذلك- وكيفية إدارة المشروع وتطويره وتوزيع الأرباح، ومع ضرورة الالتفات إلى وجود مدة معينة لا تظهر فيها الأرباح وضرورة شرح ذلك للمساهمين.

الصياغة القانونية ينبغي أن تكتب من مختصين والأفضل إشراك مصرف في ذلك أو أي مؤسسة مالية أو مختصين بالجانب المالي.

بهذه الطريقة يمكن الاستفادة من المبالغ الصغيرة أو الكبيرة المجمدة والبعيدة عن سوق العمل في مشاريع ذات جدوى ونفع للناس ومعالجة نقص التمويل وتقليل مخاطر الخسارة لأن الخسارة ستكون على المساهمين كل بحسبه.



نعم قد يبدو الأمر صعباً ولكن يمكن الاستفادة من العلاقات الاجتماعية أو الثقافية أو المهنية كبداية في تكوين مجموعات مساهمين متفاهمة بينها وفي هذا نفع كبير، ويمكن تقليل المخاوف من خلال تحديد المسؤوليات والحقوق بضوابط قانونية ملزمة وواضحة.



مصادر التمويل الحكومية

تكمّلنا فيما سبق عن التمويل التساهمي من آخرين وقلنا إنه الأهم وما ذلك إلا لأن مصادر التمويل الحكومي في العراق محدودة ومرتبكة، ولعل أبرزها مشروع "تمويل" الذي أطلقه البنك المركزي العراقي عام ٢٠١٥ لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة بتوجيه من مجلس الوزراء بقيمة خمسة ترليون دينار، أكرر خمسة ترليون دينار ولو نظرنا إلى أرض الواقع لم نجد له أثراً! بل حتى صفحة "قصص نجاح" في الموقع خالية من أي محتوى يتحدث عن قصص نجاح فعلياً!

عموماً لا نكتب هنا للنقد وإنما للتوعية والتوجيه فلأزال هذا المشروع هو المشروع الأبرز للتمويل الحكومي للمشاريع ولكنه متعثراً تطبيقياً بشكل كبير.

وقد اصدر البنك المركزي العراقي تشريعاً بخصوص تأسيس شركات تمويل المشاريع وعلى ضوء ذلك عملت بعض الشركات والمصارف الخاصة على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر ولكن بنطاق محدود ودون شفافية وإعلام كافٍ.

ولذا للحصول على تمويل حكومي أو خاص بموافقات حكومية (الشركات والمصارف الخاصة) يمكن مراجعة المواقع الإلكترونية الخاصة بمشروع تمويل أو الشركات الخاصة-مع ضرورة التأكد من ترخيص الشركة، وأشهر شركة مرخصة ولعلها الوحيدة هي الشركة العراقية لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحدودة- وكذلك مراجعة فروع الشركات والمصارف ومكاتبها رغم كثرة الروتين ولكن لا بأس بالمحاولة.

روابط تنفع في ذلك:

١- رابط موقع مبادرة تمويل:

<https://tamwil.iq/index.html>

٢- تعليمات عمل شركات التمويل الصادرة من البنك المركزي العراقي:

<http://wiki.dorar-aliraq.net/iraqilaws/law/21378.html>



٣- رابط يتحدث عن تجربة الشركة العراقية لتمويل المشاريع-هي شركة غير حكومية ولكنها مسجلة رسمياً وللأسف موقعها الإلكتروني لا يعمل حالياً:

<https://journals.iugaza.edu.ps/.../IUG.../article/view/3063/1978>

٤- صفحة الشركة على موقع التواصل الاجتماعي الفيس بوك:

<https://web.facebook.com/ICFSME/>

٥- رابط ندوة في بيت الحكمة تتحدث عن موضوع تمويل المشاريع في العراق:

http://www.baytalhikma.iq/News_Details.php?ID=711



كيف يبحث الممول عن مشروع وكيف ينظم العلاقة مع العاملين وأصحاب الفكرة؟

أنا صاحب رأس مال كيف أبحث عن مشروع ناجح لاستثمار أموالي؟ وكيف
أنظم العلاقة بيني وبين العاملين أو أصحاب الفكرة؟

ينبغي مراعاة كل ما سبق ذكره بخصوص كيفية اختيار المشروع ودراسة الجدوى
وغيرها.

كما ينبغي معرفة تفاصيل كاملة وكافية عن مقترحي المشروع والقائمين على
تنفيذه مستقبلاً وإمكانياتهم وجديتهم.

والمشاريع التي فيها ريادة أعمال ينبغي أن تكون هي المفضلة لأن احتمالية نموها
وتفردتها كبيرة وبالتالي الأرباح على المدى البعيد أكثر.

وينبغي أن تكون المشاريع التي فيها تشغيل لأيدي عاملة أكثر لها أولوية حتى
نكون جزء من حل مشكلة البطالة.

أما تنظيم العلاقة فينبغي ترك العلاقة غير المكتوبة تماماً فيجب كتابة عقد يحفظ
حقوق الطرفين ويحدد المسؤوليات ونسبة الربح بوضوح وتحدد فيه جهات التحكيم في
حال وقوع خلاف.



الموافقات الرسمية

الموافقات الرسمية سواء في تسجيل العمل الخاص (شركة أو محل أو أي مؤسسة)، أو استحصال الموافقات الأصولية للبدء بالعمل -رغم كثرة الروتين وصعوبة الإجراءات- وكذلك الموافقات الرسمية لوضع الأرض-إن كان المشروع يتضمن أرضاً- وكذلك الموافقات الخاصة-كالموافقات التقنية أو الأمنية لبعض أنواع المشاريع- وأيضاً تسجيل كل ما يتعلق بالمشروع من تمويل وحقوق مالية بشكل أصولي، كل هذا ضروري جداً لكي يستمر المشروع ولا يتعرض لأي عراقيل من أي نوع، فرغم إغراء عدم إكمال الإجراءات الرسمية وصعوبة بعضها إلا إن الاستمرار بالمشروع وتطويره وربما البدء به سيقى رهن لإكمالها.



البدء بالتنفيذ

بعد كل ما سبق نصل إلى مرحلة البدء بتنفيذ المشروع، وينبغي في هذه المرحلة مراعاة العمل وفق خطة العمل ودراسة الجدوى والموافقات الرسمية والاتفاقات القانونية مع الممولين والشركاء، كما وينبغي أن تراعى كلفة التنفيذ والتشغيل والمدد الزمنية المتفق عليها وأن لا يتم تجاوز أي منها.

اختيار التوقيت المناسب مهم جداً فهناك مشاريع تحديد بدء الانطلاق فيها مهم للغاية مرة لأن منتجاتها موسمية أو ذات أهمية موسمية ومرة لتأثير حدث معها على أهمية منتجاتها والعمل فيها.

قبل البدء أيضاً ينبغي أن تكون الكوادر قد دربت وقسمت المهام بشكل جيد فالخلط في المهام يولد الاتكالية وتراكم العمل على شخص أو مجموعة أشخاص.

الجانب الإعلامي مهم جداً في هذه المرحلة فتسويق العمل بصورة صحيحة وواضحة وصادقة مهم ويمكن العمل على ذلك بأقل كلف ممكنة إذ يمكن الاكتفاء باللافتة والصفحة على مواقع التواصل الاجتماعي.

الحماس ينبغي أن يكون ضمن حدود المعقول والمفيد فلا التكاسل والتشاؤم ينفع ولا التفاؤل والافراط في المرونة تنفع، وينبغي أن تتم الأعمال وفق أسس إدارية صحيحة لا وفق أسس أخرى.

الإدارة والتطوير والاستمرارية

بعد تنفيذ المشروع وبعد المرور بكل الخطوات السابقة تبدأ مرحلة الإدارة والتطوير.

الإدارة

فيما يتعلق بالإدارة ينبغي اختيار الأفراد المناسبين ومسك الحسابات بدقة وعدم الاستهانة بأمر وعدم تسجيله وكذلك مراجعة العمل ونتائجه بشكل يومي وأسبوعي وشهري وسنوي حسب الإمكانيات وحسب طبيعة العمل لمعرفة السلبات لمعالجتها واليجابيات لتنميتها والاستفادة منها، أي شخص يعمل في الإدارة ويكون محل تدمر من الزبائن أو عليه ملاحظات تؤثر على المشروع ينبغي أن يتم تنبيهه أو استبعاده.

علينا أن لا نكتفي بآليات الإدارة المعتادة في السوق فرغم إنها تساعده ظاهراً في تمشية الوضع ولكنها فيها الكثير من الخلل غير المنظور ولذا ينبغي القراءة بشكل مستمر بشأن الإدارة والاستماع للمختصين والتجارب الجديدة الناجحة والاستفادة منها فليس كل مألوف صحيح.

دراسة سلوك ورغبات وتقييم الزبائن أمر مهم وليس من الصحيح الاستهانة به أو النظر له دون جدية، فعليك إشعار الزبون إنه ليس مجرد زبون بل شريك وصاحب رأي محترم.

المشاركون في الإدارة ينبغي إشعارهم -بجدية- بأنهم شركاء لا مجرد مستأجرين برواتب محددة والصحيح أن تكون لهم نسبة من الأرباح لتكون لهم حافزاً لتقديم الشيء المميز، ولا مانع من الاحتفاء بأحدهم بين الحين والآخر.

كما من الضروري تثبيت روتين العمل الإيجابي بحيث يكون منهجاً مستمراً لا تراجع عنه، خذ مثلاً في المطاعم التي تفتح حديثاً يكون هناك اهتمام بالنظافة والزبون في بداية افتتاح المطعم ثم تبدأ نسبة الاهتمام بكليهما تنخفض تدريجياً ويبدأ العمل يفقد الزبائن خصوصاً مع وجود البديل، والصحيح هو وضع منهج ثابت لذلك لا تراجع فيه حتى يكون علامة مميزة.

بعض أساليب العمل المألوفة رغم كونها مألوفة ولكنها غير صحيحة ولا تقدم شيئاً فعلياً لزيادة المبيعات فينبغي تركها.

الإعلام له دور أساسي في الإدارة وجلب المزيد من الزبائن ولكن ينبغي ترك أساليب الإعلام والمبتذلة والكاذبة.

ومن نافلة القول رغم أهميته التذكير بأن تراعى في الإدارة والعمل الأمور القانونية والشرعية والأخلاقية فالربح المادي ليس كل شيء.

التطوير

ينبغي أن تكون لدى صاحب العمل أفكاراً جديدة دائماً بعضها محدد سلفاً وبعضها نتاج متابعة وتقييم العمل اليومي، فالبقاء على روتين العمل نفسه عمل للجميع حتى الزبائن، فمن الضروري تطوير الآليات وأساليب العمل وأدواته حسب ما يسمح به الوقت والإمكانيات.

يمكن أن يكون التطوير فصلي أو سنوي على الأقل.

ويمكن أن تكون إضافات تظهر بين الحين والآخر.

عموماً كما يقولون إن البقاء في القمة أصعب من الوصول لها والتطوير المستمر مع ضبط الإدارة هو الكفيل بإبقاء عملك في القمة.

☐ للتواصل مع المؤلف

☐ الفيس بوك: (حساب شخصي):

☐ [رشيد السراي](#)

☐ الفيس بوك (صفحة عامة):

☐ [رشيد حميد السراي](#)

☐ البريد الإلكتروني:

rasheedasarai@yahoo.com

rasheedasarai@gmail.com